

PRESSEMITTEILUNG

Wohnimmobilien und Nahversorger zeigen sich resistent – Anforderungen an die Managementkompetenz steigen

- Deutsche Wohnimmobilienmärkte zeigen sich weithin unbeeindruckt von der Corona-Pandemie
- Stützender Effekt der geringen Bauaktivitäten der vergangenen Jahre
- Lebensmitteleinzelhandel und DIY-Segment mit steigenden Umsätzen
- Hohe Versorgungsdichte in Deutschland sorgt für Stabilität und Vorteile im Wettbewerb mit dem Onlinehandel
- High-Street- und Shopping-Center-Segment mit hohen Umsatzeinbußen
- Nur sehr geringe Corona-bedingte Mietausfälle bei Wohnimmobilien

Berlin, 22. September 2020 – Die deutschen Wohnimmobilienmärkte sowie ausgewählte Segmente des Einzelhandelsimmobilienmarktes bieten Investoren und Immobilienfondsmanagern auch unter dem Einfluss der Coronapandemie vergleichsweise renditestarke Investmentmöglichkeiten. Dabei erfordern sie jedoch ein selektives Vorgehen und stellen zunehmend höhere Anforderungen an die Managementkompetenz. Während die Wohnimmobilienmärkte sich bislang weitgehend unbeeindruckt von den Auswirkungen der Pandemie zeigen und die Investmentchancen dort vor allem regional variieren, zeichnen sich am Einzelhandelsimmobilienmarkt eine immer stärkere Differenzierung nach Betriebsformen und Sortimenten ab. Dies sind die wichtigsten Ergebnisse der Online-Pressekonferenz „Niedrigzins – Corona – Rezession: Wohnimmobilien und Nahversorgung als Sicherheitsanker für Investoren?“. Referenten waren Andreas Schulten, Generalbevollmächtigter der bulwiengesa AG, Susanne Klaußner, Geschäftsführerin und Gesellschafterin der DIR Deutsche Investment Retail und Dominik D.M. Barton, Geschäftsführender Gesellschafter der Barton Group.

Andreas Schulten konstatierte für die deutschen **Wohnimmobilienmärkte** ein hohes Maß an Stabilität, das insbesondere auf den marktstützenden Effekt der vielerorts nur geringen Bautätigkeit in den vergangenen Jahren zurückzuführen sei. Das Zusammentreffen von knappem Angebot und reger Nachfrage habe die Kaufpreise für Wohnimmobilien vor allem in den Großstädten und in Oberbayern stark ansteigen lassen, sodass Wohneigentum dort mit Preisen oberhalb des zehnfachen durchschnittlichen Haushaltseinkommens für viele potenzielle Käufer kaum noch erschwinglich sei. In denselben Regionen sei auch die finanzielle Belastung für Mieterhaushalte besonders hoch. Häufig seien dort mehr als 25 Prozent des

durchschnittlichen Haushaltsnettoeinkommens für die Wohnungsmiete aufzuwenden. Allerdings sei eine vergleichsweise hohe Mietbelastung auch in anderen Regionen zu verzeichnen, in denen die Kaufpreise weniger stark stiegen. Bei der Suche nach Investmentopportunitäten könnten sich Investoren an der Veränderung der durchschnittlichen Mietpreisbelastung der vergangenen Jahre orientieren und auf dieser Basis zumindest eine grobe Selektion nach Optionen und Risiken vornehmen. Wo die Mietpreisbelastung bereits stark zugenommen habe, sei mit entsprechend geringeren Mietwachstumspotenzialen zu rechnen, während Gebiete mit einem geringen Anstieg der Mietpreisbelastung höhere Wachstumspotenziale bieten könnten. Dabei seien jedoch immer auch weitere Faktoren wie die demografische Entwicklung oder die wirtschaftliche Stärke eines Standortes zu berücksichtigen. Den größten Wohnungsbedarf registriert bulwiengesa aktuell in Berlin und dem Berliner Umland, Teilen Nordwestdeutschlands, im Rhein-Main-Gebiet sowie in Oberbayern und Baden-Württemberg.

Am **Einzelhandelsimmobilienmarkt** sieht bulwiengesa typische High-Street- und Shopping-Center-Formate derzeit mit hohen Umsatzverlusten konfrontiert, während Do-it-yourself-Märkte und der Lebensmitteleinzelhandel die beiden Bereiche des stationären Einzelhandels seien, die auch in der Coronakrise signifikante Umsatzzuwächse erzielen konnten. „In den am stärksten vom Lockdown betroffenen Segmenten Textilien, Bekleidung, Schuhe und Lederwaren wird es zwar voraussichtlich zu einem V-förmigen Verlauf der Umsatzkurve und mithin zu einer deutlichen Erholung kommen, allerdings wird der rechte Schenkel des „V“ dabei kürzer ausfallen und die Umsätze werden sich nach der Coronakrise vermutlich unterhalb ihres Vorkrisenniveaus einpendeln“, prognostiziert Schulten.

Susanne Klaußner analysierte vor allem die aktuellen Entwicklungen und künftigen Trends im **stationären Lebensmitteleinzelhandel**. Dort seien die Umsätze in den vergangenen Jahren kontinuierlich auf zuletzt 125,3 Milliarden Euro (2019) gewachsen. Generell verlaufe die Umsatzentwicklung in diesem Segment sehr stabil, weil die Grundversorgung mit Lebensmitteln weitgehend konjunkturunabhängig verlaufe. Zum Teil resultierten die Umsatzzuwächse auch aus der Ausweitung des Convenience-Angebots, welches höhere Gewinnspannen erlaube. Einer der Hauptgründe für die Stabilität der stationären Nahversorger liege in der hohen Versorgungsdichte in Deutschland. „Abgesehen von einigen Regionen in Mecklenburg-Vorpommern braucht niemand mehr als fünf Minuten von seiner Wohnung zum nächsten Versorgungsstandort zu fahren, und der Kunde entscheidet sich normalerweise für den schnelleren, einfacheren und bequemeren Einkaufskanal“, erläutert Klaußner. In keinem anderen Einzelhandelssegment sei die kurzfristige und nahezu jederzeitige Verfügbarkeit so ausgeprägt wie im Lebensmitteleinzelhandel. Daher sei der Onlinehandel für die stationäre Grundversorgung keine Konkurrenz. Nahversorgungsimmobilen behielten auch in Zukunft ihre Systemrelevanz und ihre zentrale Rolle bei der Versorgung der Bevölkerung. Über sie

werde die „letzte Meile“ organisiert, weil allein dieses System Wirtschaftlichkeit gewährleiste. Veränderungen werde es dagegen im Highstreet- und Shopping-Center-Besatz geben. Handelskonzepte der Zukunft müssten schlüssige Multi-Channel-Strategien und mehr Serviceangebote beinhalten, sodass der Handel in der Kundenansprache zu „alten Tugenden“ zurückfinden und diese neu leben könne. Investoren müssten im Blick behalten, dass Einzelhandelsmieter ihr Filialnetz aktuell stärker im Hinblick auf Wirtschaftlichkeit screenen und unrentable Filialen abstoßen. Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung ermöglichten außerordentliche Mietvertragskündigungen zur Bereinigung des Filialnetzes. Davon seien nicht nur Non-Food-Filialisten, beispielsweise aus dem Modesegment, sondern auch Backwaren-Ketten betroffen. Die Stabilität und Attraktivität des Lebensmitteleinzelhandels motiviere derzeit neue Marktteilnehmer ohne Track Record oder ausgewiesene Kompetenzen zu einem Markteintritt im Segment Nahversorgung. Banken berücksichtigten bei ihren Finanzierungsentscheidungen jedoch den Track Record und die Erfahrung derjenigen, die die zu finanzierenden Einzelhandelsimmobilien managen werden. Gleichzeitig erwarteten auch die Mieter professionelle und fachkundige Investoren und Manager.

Dominik D.M. Barton setzte sich vor allem mit den Auswirkungen der Coronapandemie auf die Entwicklung der Mieterträge bei Wohn- und Gewerbeimmobilien sowie mit Erfolg versprechenden Investment- und Managementansätzen auseinander. Als eine der systemrelevanten Immobilien-Assetklassen sei das **Segment Wohnen** bislang von der Coronakrise kaum beeinträchtigt worden. Die finanzielle Unterstützung durch die sozialen Sicherungssystemen in Deutschland biete Absicherungsinstrumente für Mieter und Eigentümer am Wohnimmobilienmarkt. „Die Mieten werden zum weitaus überwiegenden Teil ganz normal weitergezahlt, und wir beobachten nur einen geringen Anstieg der offenen Posten in diesem Bereich. Damit erweisen sich Wohnimmobilien als stabiler Renditeanker in turbulenten Zeiten“, so Barton. „Nach einem Anteil ausbleibender Mieteinkünfte in niedriger einstelliger prozentualer Höhe, gemessen an der Gesamtportfolio-Sollmiete, im Januar beziehungsweise Februar gab es im März zunächst keine Veränderung, ehe es im April und Mai zu einem Anstieg auf ca. fünf beziehungsweise ca. neun Prozent kam. Schon im Juni ging der Anteil jedoch wieder auf ca. fünf Prozent zurück und hat seither auch nicht wieder zugenommen und es darf festgehalten werden, dass sich eine weiterhin abschwächende Tendenz abzeichnet.“ Im Unterschied dazu sei der Anteil ausbleibender Mieten bei den **Gewerbemietern** im April und Mai auf jeweils ca. 39 Prozent angestiegen; eine eindeutige Folge der Schließung von Einzelhandelsgeschäften, Sportstätten und Gastronomiebetrieben in dieser Zeit und der dadurch verursachten Umsatzeinbrüche. Im Juni blieben immerhin noch ca. 31 Prozent der Mieteinkünfte aus, bevor dann im Juli ein deutlicherer Rückgang auf ca. 15 Prozent einsetzte. Dabei sei zu beachten, dass in den meisten Fällen die ausstehenden Mieten gestundet worden sind und entsprechend

nachgezahlt werden müssen. Nur im Worst-Case-Szenario, etwa bei Insolvenz des Mieters, wären diese Mieteinkünfte endgültig uneinbringlich. Inzwischen zeichne sich zwar auch im Gewerbesegment eine langsame Erholung ab, doch sei es derzeit noch ungewiss, wie sich Gewerbemieter perspektivisch positionieren werden. Angesichts der starken Nachfrage von Investoren nach Wohnimmobilien zieht Barton vor allem zwei Schlussfolgerungen: An „core-lastigen“ Standorten gewinnen vor allem alternative Wohnformen wie z.B. Micro-Living oder Serviced Apartments für Investoren an Bedeutung, während an Standorten außerhalb der „Big Seven“ ein aktives Assetmanagement immer wichtiger werde, um renditestärkere Märkte besetzen zu können. Für den Investmenterfolg sei es problematisch, allein auf Marktzyklen zu setzen, auch wenn viele Investoren damit in der jüngsten Vergangenheit positive Erfahrungen gemacht haben. Je enger die Märkte sind, desto stärker seien Risiko und Rendite korreliert. Es komme daher in erster Linie darauf an, die Rendite aus der Immobilie heraus zu erwirtschaften und den Effekt positiver Markttrends allenfalls als willkommene zusätzliche Renditekomponente zu betrachten.

Pressekontakt:

RUECKERCONSULT GmbH

Christof Hardebusch

Pantaleonswall 27

50676 Köln

Tel.: +49 221 29 29 56 30

E-Mail: hardebusch@rueckerconsult.de**Über die Barton Group**

Die Barton Group ist ein vollintegriertes bundesweit tätiges Immobilien-Investmenthaus mit Sitz in Bonn. Der Investmentfokus liegt auf Wohnimmobilien und gemischt genutzten Wohn- und Geschäftshäusern. Aktuell betreut die Barton Group ein Immobilienvermögen von über 420 Mio. Euro. Kaufmännische Tugenden und ein langfristiger Entscheidungshorizont sind für die in dritter Generation unternehmerisch tätige Familie Barton ganz entscheidende Erfolgsfaktoren. Weitere Informationen finden Sie unter www.barton-group.de

Über bulwiengesa

bulwiengesa ist in Kontinentaleuropa eines der großen unabhängigen Analyseunternehmen der Immobilienbranche. Seit über 30 Jahren unterstützt bulwiengesa seine Partner und Kunden in Fragestellungen der Immobilienwirtschaft, Standort- und Marktanalyse. Das Unternehmen bietet fundierte Datenservices, leistet strategische Beratung und erstellt maßgeschneiderte Gutachten. Zu seinen Auftraggebern gehören Projektentwickler, Bauträger, institutionelle Investoren, Banken, Kommunen und Bestandshalter.



Über Deutsche Investment

Deutsche Investment KVG ist eine BaFin-lizenzierte Kapitalverwaltungsgesellschaft, die offene Spezial-AIF mit den Anlageschwerpunkten Wohnen, Büro und Nahversorgung (Food Retail) auflegt und verwaltet. DIR Deutsche Investment Retail GmbH ist ein auf das Segment Fachmärkte und Fachmarktzentren mit dem Schwerpunkt Lebensmitteleinzelhandel spezialisierter Asset- und Transaktionsmanager, der die Kompetenz für diese Assetklasse bündelt. Im Verbund bietet Deutsche Investment mit rund 210 Teammitgliedern an vier Standorten ein vertikal integriertes Leistungsportfolio für Fonds-, Investment-, Asset-, Property- und Facility Management sowie Projektentwicklung an. Aktuell betreut der Unternehmensverbund im gesamten Bundesgebiet ein Immobilienvermögen in Höhe von rund 1,6 Mrd. EUR.